



O TESOURO DAS CITAÇÕES

de

JIM ROHN

O Maior Filósofo do Mundo dos Negócios
nos Estados Unidos



O QUE ESTÃO DIZENDO SOBRE JIM ROHN...

“Jim Rohn é um dos oradores mais articulados, poderosos e convincentes que já vi. Seu discurso e estilo singulares colocam-no bem acima dos demais”.

**Harvey Mackay,
Autor, “Swim with the Sharks
Without Being Eaten Alive”.**

“Não creio que exista outro orador nos Estados Unidos atualmente que possa afirmar a verdade de maneira tão intensa quanto Jim Rohn. Seus livros e fitas nos apóiam e seus seminários nos fortalecem”.

**Harlan Ritter,
CEO da Houston Belt and Terminal Railway**

“Jim Rohn é um Will Rogers dos dias atuais. Suas percepções de realização e sucesso encaminharam milhares de pessoas para uma viagem maravilhosa e de mudança de vida para o sucesso e a felicidade. Não conseguiria recomendar o suficiente para que conheçam Jim Rohn pessoalmente”.

**Tom Hopkins,
Presidente da Tom Hopkins International**

“Jim Rohn é o comunicador mais eficaz sobre a liderança de sucesso e princípios comerciais de nossa época. Ele faz as pessoas agirem!”.

**Rod Troutman, Diretor
de Vendas & Treinamento, United Consumers Club**

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

“É fantástico! Já ouvi Jim Rohn em várias ocasiões e continuo escutando, com muita atenção, cada palavra que ele pronuncia. Seu discurso é impecável; suas idéias eternas”.

**Dr. Tony Alessandra,
Alessandra and Associates**

“Alguns oradores têm uma grande mensagem para compartilhar, alguns oradores têm um grande discurso. Jim Rohn é um dos raros oradores que tem ambos. Acredito que Jim Rohn venha a ser conhecido como o melhor dos melhores”.

**George T. Jochum,
Chainuan of the Board/CEO/Presidente,
Mid Atlantic Medical Services, mc.**

“Jim Rohn é um artesão das palavras de nível mundial que expressa clareza e sentido em seus discursos memoráveis que alimentam o espírito”.

**Gerhard Gschwandtner, Editor
citação de “Personal Selling Power”**

“A mensagem de Jim Rohn é eterna e poderosa. Ele é o Mestre da Comunicação. Suas idéias têm impacto e mantêm a platéia sempre na expectativa e querendo mais”.

**Gordon Andrews,
Diretor, Centro para Treinamento Avançado**

“Jim Rohn é impressionante! Ele está entre os oradores mais requintados e profissionais dos Estados Unidos, com uma mensagem que todos deveriam ouvir”.

**Brian Tracy,
Presidente da Brian Tracy Learning Systems**

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

“Jim Rohn é um dos oradores mais articulados e convincentes de nossa época. Suas idéias e deduções inspiram as pessoas a testarem os limites de seus potenciais”.

**Dr. Walter Doyle Staples,
Autor, “Think Like a Winner!”**

“Desde a primeira vez que ouvi uma fita de um Rohn, tornei-me um fã! Ele pinta um quadro de sucesso em que todos podem ser protagonistas. Com suas palavras calorosas e cativantes, ele seduz as pessoas para a extrema sabedoria que deve ser exercitada por todos que buscam o crescimento pessoal. Ele é uma daquelas pessoas com quem você gostaria de estar relacionado”.

**Séan D. McCardle,
Presidente, Life Answers**

“Jim Rohn é o grande professor, líder e orador com uma mensagem que impele as pessoas a novos níveis de conquistas e satisfação”.

**Sandy Vilas,
Co-autor, “Power Networking”**

“Após enviar 80 pessoas para o seminário de um dia e ouvir suas opiniões, tive que concluir que foi o melhor dia em 13 anos de treinamento gerencial e de vendas que já experimentei”.

**Mike Wooten,
Vice-presidente Senior, Primerica**

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

“Jim Rohn, meu primeiro professor de desenvolvimento pessoal, sempre me ensinou que se você tiver motivos suficientes, poderá fazer qualquer coisa. Os motivos são a diferença entre estar interessado versus estar comprometido em realizar algo”.

**Anthony Robbins,
de seu livro: “Unlimited Power”**

“Os gerentes fazem as coisas corretamente. Os líderes fazem as coisas certas. Há sete anos, Jim Rohn me ensinou essa diferença e isso fez toda a diferença”.

**Karuna Kanagaratoran,
Fundador e CEO de The Missing Piece**

“Com muita frequência, os oradores motivacionais bem conhecidos são comumente descritos como ‘poderosos’, ‘dinâmicos’, ‘jocosos’ ou mesmo ‘enfeitiçantes’. Jim Rohn, embora seja tudo isso, pode ser melhor descrito como ‘impressionante’”.

**David Chilton,
Autor de “The Wealthy Barber”**

“Jim Rohn me ajudou a assumir riscos e a estender minha vida tanto pessoal quanto profissional nos últimos 20 anos. Jim Rohn é um implementador de mudanças com muita visão”.

**Danielle Kennedy,
Danielle Kenndy Productions**

O TESOURO DAS CITAÇÕES

de

JIM ROHN

**O Maior Filósofo do Mundo dos Negócios nos
Estados Unidos**

“O Tesouro das Citações” de Jim Rohn é uma coletânea de mais de 365 citações recolhidas nos periódicos, seminários e livros pessoais de Jim Rohn. Estas citações refletem mais de 30 anos de experiência nos negócios e na disseminação de idéias que afetam a vida das pessoas.

Até hoje, a mensagem de Jim Rohn atingiu uma platéia de mais de 3 milhões de pessoas. Que as palavras de fim agora possam influenciar você, sua família, amigos e parceiros de negócios, enquanto você se delicia com este tesouro de inspiração e de idéias que mudarão sua vida.

**Jim Rohn Latin America
P.O. Box 960688
Miami, Florida 33296-0688
Telephone: 305/385-2687
Fax: 305/388-4567**

**Direitos editoriais 1994 de Jim Rohn
International**

**Direitos editoriais 1995 de Lydia Colón
Proprietária exclusiva, a nível mundial, dos
direitos autorais secundários da obra em espanhol
e português**

Primer impressão em português, 1995
No. da Ficha Catalográfica da Biblioteca do Congresso:

No. ISBN: 0-9648899-3-5

Todos os direitos reservados. Todos os direitos reservados, inclusive o direito de reprodução do todo ou de parte desta obra, em qualquer forma possível.

AGRADECIMENTOS

Este livro cobre três décadas de acúmulo de idéias que representam minha atual filosofia pessoal.

É difícil prestar o agradecimento completo e adequado a todos aqueles cujas vidas, idéias e palavras influenciaram as minhas próprias, mas há um punhado de pessoas que me marcaram tão profundamente que devo reconhecer sua contribuição como amigos, parceiros de trabalho ou como indivíduos.

Meu primeiro e maior agradecimento deve ser oferecido a minha mãe e meu pai, os quais são o fundamento de meu legado.

Serei sempre grato ao sr. J. Earl Shoaff, que me apresentou à idéia pouco comum de que eu poderia ser mais do que era.

Aos homens e mulheres que influenciaram meu pensamento, cujas próprias palavras estimularam minha imaginação e que, em algumas ocasiões, compartilharam comigo a plataforma, quando juntos procuramos influenciar a vida de outras pessoas. Entre estes encontram-se o falecido Earl Nightingale, dr. Dennis Waitley, Zig Ziglar, Brian Tracy, dr. Robert Schuller, o falecido dr. Norman Vincent Peale, Tom Hopkins, Anthony Robbins, Danielle Kennedy, Tony Alessandra e também aqueles cujas palavras escritas revelaram um novo mundo de possibilidades, especialmente as verdades fundamentais contidas na Bíblia.

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

Em qualquer bom empreendimento, precisam-se de boas pessoas. A Kyle e Heide Wilson, que me promoveram durante cinco anos antes que Heide entrasse na maternidade, deixando que Kyle assumisse total responsabilidade pelas operações diárias da Jim Rohn International. À Jerry Haines, Brian Dodge, Ron Marks, Terry Butler e à James e Wendy Rowan, promotores há bastante tempo e que ainda me representam em seminários públicos nos Estados Unidos e no exterior, e também aos promotores mais recentes: Duncan McPherson, Dan Brattland, Mac Chapman, Ray Last, Jeff Howard, Michael Jeffries, Marian Wilson e Karuna Kanagaratoran, eu gostaria de expressar meus sinceros agradecimentos e incentivo. Vamos ser os melhores!

Estou grato a todos meus amigos na Nightingale-Conant Corporation, inclusive Vic Conant, Kevin McEneley, Mike Willbond e Robert Stuber, que me auxiliaram na produção e distribuição de muitos de meus programas em fitas cassete.

Também, meu sincero apreço a Ron Reynolds e Kathryn Chinell, que desempenharam um papel valioso no desenvolvimento e pesquisa de produto.

E, claro, às minhas duas filhas e suas famílias, que me dão motivos contínuos para perseguir aquilo em que mais acredito, e cuja inspiração e estímulo mantêm-me buscando novas formas de expressar antigas verdades.

Jim Rohn

PREFÁCIO

Quando o WRS Publishing Group pediu que eu escrevesse *The Greatest Spealcers I Have Ever Heard* (“Os maiores oradores que já ouvi”), Jim Rohn foi o primeiro orador que veio à minha mente. Sua mensagem não apenas representou muito em minha vida e minha carreira profissional, mas também literalmente milhares de oradores que conheço através de nosso Walters International Speakers Bureau compartilharam comigo a mesma história sobre sua inspiração.

Enquanto escrevia meu livro, pedi a cada orador que me dissesse que grande orador havia acendido a centelha da criatividade e da realização em suas vidas. Muitos me disseram: “Dottie, foi Jim Rohn”.

A primeira vez em que ouvi um falar, eu estava envolvida no estabelecimento de um negócio publicitário para ajudar meu marido. Estávamos a beira de perder nossa casa de condomínio e nossa pequena lavanderia comercial em um período de recessão. Tive a idéia de escrever uma coluna publicitária, como havia feito no colégio. Comecei a pé, empurrando meus dois filhos bebês em um velho carrinho trepidante, que tinha uma roda que saía com frequência.

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

As estradas rurais de Baldwin Park, na Califórnia, uma cidade com granjas de criação de galinhas, não tinham calçadas.

Caminhar com meus dois bebês era difícil, mas mais difíceis ainda eram os comentários da família, vizinhos e amigos, que diziam: “Quem você pensa que é? Você não pode fazer isso, você não tem faculdade!”.

Então uma amiga minha me convidou para ir com ela ouvir Jim Rohn. Estávamos sentadas em mesas de 10 pessoas. Ao meu lado sentou-se uma senhora de meia-idade que parecia perturbada pelo comportamento de seu filho adolescente rebelde. Se você tem adolescentes em sua vida, você sabe como eles podem se comportar, quando são forçados a ir onde não querem.

O garoto estava sentado todo encolhido, de forma que seu pescoço encostava no recosto da cadeira. Suas longas pernas, cruzadas na altura dos tornozelos, estavam esticadas para fora, de modo que ninguém conseguia passar por nossa mesa sem pular por suas pernas ou tropeçar. Ele tinha os braços cruzados no peito e mantinha o lábio inferior para fora, de uma forma hostil.

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

Jim Rohn, então, começou a falar. Jim tem um estilo brando, jocoso, agradável, mas também poderoso, com muitas histórias inesquecíveis. Narrou contos de coisas simples como formigas e como elas nunca desistem.

Jim explicou que você deve agir primeiro. Que Deus nos disse: “Se você não se mover, eu não moverei”. Ele disse: “Quem semeia, colhe — mas você deve primeiro semear”. E também: “A menos que você mude o que é, sempre terá o que tem”.

Suas palavras anularam o ruído de meus opositores, cujas observações “excessivamente barulhentas” tinham sido como pedras em meu sapato. Jim fez-me ver que não importava o que eles diziam, pois apenas eu própria sei quem sou e do que sou capaz. Leio 6 livros, principalmente biografias, todas as semanas, desde criança. Jim disse: “Todos os que se movem e mudam com sucesso, que conheço, são bons leitores. Todos os líderes são leitores”.

O garoto, rapidamente, pediu caneta e papel à sua mãe. Debruçou-se sobre a mesa e começou a tomar notas, na maior velocidade possível. Ele não parou durante todo o programa. O momento mágico do reconhecimento havia ocorrido.

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

O garoto havia captado a luz brilhante das idéias de Jim Rohn. Ele compreendeu que elas eram verdadeiras, pois já as conhecia com seu coração e mente, e ele viu, por sua luz, quem era ele.

Há muito tempo desejo um livro com as citações de Jim Rohn. Este livro é um verdadeiro tesouro precioso e brilhante. Digo que ele abrirá as portas da realização, as quais talvez você possa imaginar trancadas. Jim mantém as luzes acesas para você.

***Dottie Walters, Presidente,
Walters International Speakers Bureau
Autora, “The Greatest Speakers I Have Ever Heard”***

ÍNDICE

<u>ATIVIDADE / TRABALHO</u>	<u>22</u>
<u>ESTADOS UNIDOS</u>	<u>23</u>
<u>PEDIR / ACREDITAR / RESOLVER</u>	<u>24</u>
<u>FUNDAMENTOS BÁSICOS</u>	<u>25</u>
<u>LIVROS / BIBLIOTECA / LEITURA</u>	<u>26</u>
<u>CARREIRA / MERCADO DE TRABALHO</u>	<u>28</u>
<u>MUDANÇA / ESCOLHA / DECISÃO</u>	<u>30</u>
<u>COMUNICAÇÃO / PERSUASÃO</u>	<u>32</u>
<u>CONCENTRAÇÃO</u>	<u>36</u>
<u>DEBATE</u>	<u>37</u>
<u>DESEJO / MOTIVAÇÃO</u>	<u>38</u>
<u>DISCIPLINA</u>	<u>39</u>
<u>EDUCAÇÃO / APRENDIZADO</u>	<u>41</u>
<u>EMOÇÕES</u>	<u>43</u>
<u>EMPATIA / DESVELO</u>	<u>44</u>

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

<u>INICIATIVA</u>	<u>45</u>
<u>EXPERIÊNCIA</u>	<u>46</u>
<u>FRACASSO</u>	<u>47</u>
<u>FASCINAÇÃO</u>	<u>48</u>
<u>MEDO / DÚVIDA / NEGATIVIDADE</u>	<u>49</u>
<u>FINANÇAS / RIQUEZA</u>	<u>50</u>
<u>INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA</u>	<u>51</u>
<u>DAR / COMPARTILHAR / GENEROSIDADE</u>	<u>53</u>
<u>METAS / ESTABELECECER METAS</u>	<u>55</u>
<u>GOVERNO</u>	<u>57</u>
<u>FELICIDADE</u>	<u>59</u>
<u>SAÚDE</u>	<u>60</u>
<u>IDÉIAS</u>	<u>61</u>
<u>IGNORÂNCIA</u>	<u>62</u>
<u>INFLUÊNCIA / ASSOCIAÇÃO</u>	<u>63</u>

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

<u>DIÁRIOS</u>	<u>65</u>
<u>CRIANÇAS</u>	<u>66</u>
<u>LIDERANÇA / ADMINISTRAÇÃO</u>	<u>68</u>
<u>ESTILO DE VIDA</u>	<u>72</u>
<u>NEGLIGÊNCIA</u>	<u>73</u>
<u>SER PAIS</u>	<u>74</u>
<u>PERSEVERANÇA / PERSISTÊNCIA</u>	<u>75</u>
<u>DESENVOLVIMENTO PESSOAL</u>	<u>76</u>
<u>FILOSOFIA PESSOAL</u>	<u>78</u>
<u>RESPONSABILIDADE PESSOAL</u>	<u>80</u>
<u>PLANEJAMENTO</u>	<u>82</u>
<u>POSITIVO / NEGATIVO</u>	<u>83</u>
<u>SOLUÇÃO DE PROBLEMAS</u>	<u>84</u>
<u>RELACIONAMENTOS</u>	<u>85</u>
<u>REPUTAÇÃO</u>	<u>86</u>

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

<u>RESULTADOS</u>	<u>87</u>
<u>VENDAS</u>	<u>88</u>
<u>SERVIÇOS</u>	<u>89</u>
<u>HABILIDADES</u>	<u>90</u>
<u>SOFISTICAÇÃO</u>	<u>91</u>
<u>SEMEAR / COLHER</u>	<u>93</u>
<u>ADMINISTRAÇÃO</u>	<u>94</u>
<u>ESTUDANTE</u>	<u>95</u>
<u>SUCESSO</u>	<u>96</u>
<u>GERENCIAMENTO DO TEMPO</u>	<u>97</u>
<u>A VERDADE</u>	<u>99</u>
<u>VALOR</u>	<u>100</u>
<u>PALAVRAS / VOCABULÁRIO</u>	<u>101</u>

SEÇÃO DE TRECHOS ESPECIAIS

INTERESSE ILUMINADO

EM SI MESMO 102

O BEM E O MAL 103

O SUCESSO É FÁCIL 105

MOTIVAÇÃO 106

ESTILO DE VIDA 107

ATIVIDADE 108

SOLUÇÃO DE PROBLEMAS 109

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

PARA ADOLESCENTES 110

COMO MINHA VIDA MUDARÁ? 111

O PROCESSO DE MUDANÇA 112

A PRIMAVERA 113

RAZÕES FUNDAMENTAIS 114

SOBRE O AUTOR 116

INTRODUÇÃO

As palavras capacitam-nos a transferir os pensamentos do interior de nossa mente para a mente de outra pessoa. Elas têm o poder de alterar a história, descrever o passado e trazer significado e substância para o presente.

As palavras na mente são como as cores na paleta do artista. Quanto maior o número de cores a que tivermos acesso, mais fácil será criar uma imagem cativante na tela, e quanto mais praticarmos o uso dessas muitas cores de maneira adequada e singular, mais provável será criar uma obra-prima de auto-expressão.

Dizem que Winston Churchill “organizou a língua inglesa e a mandou para a batalha”. Foi sua escolha incomparável das palavras e a intensidade por trás delas que reabasteceu a mente, reacendeu o espírito abatido e trouxe uma nova determinação para os cidadãos da Grã-bretanha em sua hora de grande crise. Sem a eloquência poderosa deste homem extraordinário, o curso da história poderia ter produzido um presente muito diferente para todos nós.

Há muitos motivos pelos quais a auto-expressão é uma habilidade tão importante a ser conquistada. Essencialmente, a verdadeira qualidade de nossas próprias vidas é em grande parte determinada por nossa capacidade de persuadir e convencer outras pessoas, assim como por nossa capacidade de transferir corretamente nossos próprios pensamentos e sentimentos para a mente de outra pessoa.

A comunicação eficaz é um desafio significativo. Não pode ser conquistada através de uma abordagem irregular. Em vez disso, devemos tirar proveito de cada oportunidade que a vida nos propicia para praticar nossa capacidade de influenciar outras pessoas.

O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

Após três décadas compartilhando idéias com outras pessoas, ainda me surpreende o poder notável de palavras bem-escolhidas. Minha própria vida foi totalmente transformada pelas palavras inspiradoras e estimulantes de um homem que viu em mim mais do que, na época, eu conseguia ver em mim mesmo. Esta, em última análise, é a maior contribuição que podemos fazer para a vida de uma pessoa — capacitá-la a ter novas esperanças, a sentir novas emoções e a ver novas possibilidades.

Este livro é uma compilação de alguns pensamentos que escrevi ou pronunciei através dos anos. Entretanto, mereço pouco crédito pela originalidade de qualquer destas expressões. Qualquer que seja a compreensão que eu possa ter da vida e dos negócios, ela é consequência do deleite com uma dieta de idéias de outros, cujas palavras me induziram a encontrar novas formas de expressar antigas idéias.

Minha esperança é que você, nestas páginas, as palavras que lhe estimularão a levantar e alcançar. Afinal de contas, foram três palavras simples, que uma mãe à beira da morte dirigiu a seu filho, que mudaram radicalmente a vida do menino e de nosso país. As palavras “seja alguém, Abe” inspiraram de tal forma um garoto de Illinois que ele foi adiante até tornar-se o décimo-sexto presidente dos Estados Unidos.

Desejo a você uma viagem semelhante, de onde você possa estar no presente, para onde você deseja ir e para o que deseja tornar-se.

Desejo que você tenha uma vida extraordinária e notável.

Jim Rohn

O TESOURO DAS CITAÇÕES

de

JIM ROHN

***O Maior Filósofo do Mundo dos Negócios
nos Estados Unidos***

ATIVIDADE / TRABALHO



Você deve aprender a transformar sabedoria e sentimentos fortes em trabalho.

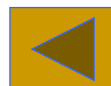
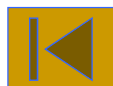
O milagre da semente e do solo não se torna possível por meio de afirmação; somente se torna possível por meio de trabalho.

Faça do descanso uma necessidade, não um objetivo. Descanse somente o suficiente para juntar forças.

Sem atividade constante, as ameaças da vida logo dominarão os valores.

Os poucos que fazem são motivo de inveja para os muitos que apenas observam.

Para cada promessa há um preço a pagar.



ESTADOS UNIDOS

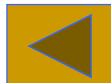
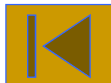


O Juramento à Bandeira começa com “eu” e termina com “todos “. Isto resume a essência dos Estados Unidos — “eu “(indivíduo) e “todos “(todos nós). Há poder e força em entender o valor de cada um de nós. E eis aqui algo de muito poder e força também: quando nos dermos conta do poder e da força que existe em cada um de nós.

Os Estados Unidos são um país singular, pois oferecem uma escada econômica para você subir. O mais interessante é observar que há muita gente embaixo e poucas pessoas lá em cima.

Nos Estados Unidos, acham-se as melhores oportunidades que em qualquer outro lugar do mundo nos últimos 6 mil e quinhentos anos. Nunca antes, na história da humanidade, houve um só lugar que reunisse tantas e diversas dádivas oriundas dos quatro cantos do mundo.

Nos Estados Unidos, tudo que precisamos para vencer está ao nosso alcance.



PEDIR / ACREDITAR / RESOLVER

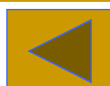
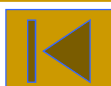


Pedir é o começo para se receber. Tenha a certeza de não ir ao mar com uma colherinha. Leve, ao menos, um balde para que as crianças não riam de você.

Não há melhor oportunidade para receber do que agradecer pelo que já temos. Agradecer abre as janelas da oportunidade para que as idéias fluam em sua direção.

A resolução diz: “Eu vou “. O homem diz: “Vou escalar esta montanha. Dizem que ela é demasiadamente alta, fica muito longe, é íngreme demais, tem muitas pedras e é extremamente difícil. Mas é a minha montanha. Eu vou escalar. Em breve vocês me verão acenando do topo, ou então, me verão morto, ao lado, pela tentativa “.

O desgosto e a resolução são dois dos maiores sentimentos que propiciam a mudança.



FUNDAMENTOS BÁSICOS

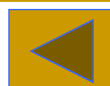
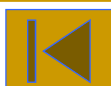


O sucesso não é mágico nem misterioso. O sucesso é a consequência natural da aplicação consistente dos fundamentos.

Não há novos fundamentos. Você deve suspeitar um pouco de alguém que diz: “Tenho um novo fundamento”. É como se alguém o convidasse para visitar uma fábrica onde estão fabricando antigüidades.

Há certas coisas que você deve fazer todos os dias. Comer sete maçãs no sábado à noite em vez de uma por dia, simplesmente não terá o mesmo efeito.

O sucesso não é nada além de algumas disciplinas simples, praticadas todos os dias; enquanto o fracasso simplesmente são alguns erros de julgamento, repetidos todos os dias. É o peso acumulativo de nossas disciplinas e nossos julgamentos que nos leva ao sucesso ou ao fracasso.



LIVROS / BIBLIOTECA / LEITURA



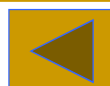
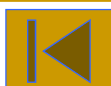
A maioria das casas avaliadas em mais de 250.000 dólares tem uma biblioteca. Isto deve significar alguma coisa.

Tudo que você precisa para um futuro melhor e para alcançar o sucesso já foi escrito. E sabe o que mais? Está tudo à sua disposição. Tudo o que você precisa fazer é ir à biblioteca. Mas você acreditaria que apenas três por cento das pessoas nos Estados Unidos são membros de uma biblioteca? Puxa, deve ser bem caro! Não, é grátis. Além disso, provavelmente há uma biblioteca em cada bairro. Apenas três por cento!

Fique sem uma refeição, se for necessário, mas não sem um livro.

Algumas pessoas alegam que é bom ler romances medíocres, pois, às vezes, pode-se encontrar coisas valiosas neles. Você também pode encontrar um pedaço de pão em uma lata de lixo, se você procurar o tempo suficiente, mas existe uma maneira melhor.

(cont.)



LIVROS / BIBLIOTECA / LEITURA



Algumas pessoas lêem tão pouco que têm raquitismo mental.

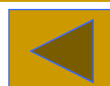
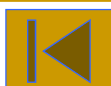
A questão não é o preço do livro, mas qual será o preço se você não o ler.

Tenho atualmente uma excelente biblioteca. Admito que não li tudo em minha biblioteca, mas sinto-me mais inteligente só de passear por ela.

Os livros são fáceis de achar e fáceis de comprar. Um livro de bolso hoje em dia custa seis ou sete dólares. Você pode pedir essa quantia emprestada até aos seus filhos!

Não leia apenas material fácil. Você pode distrair-se com ele, mas nunca crescerá com ele.

O livro que você não lê não o ajudará.



CARREIRA / MERCADO DE TRABALHO



Meu pai me ensinou a sempre fazer mais do que meu salário paga, como um investimento no futuro.

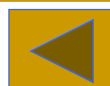
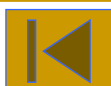
Independente de você ficar num lugar seis semanas, seis meses ou seis anos, sempre deixe-o melhor do que encontrou.

Não leve sua necessidade para o mercado de trabalho, leve sua habilidade. Se não se sentir bem, diga ao médico, mas não ao mercado de trabalho. Se precisar de dinheiro, vá ao banco, mas não ao mercado de trabalho.

Somos pagos para aumentar o valor do mercado de trabalho. Leva tempo para aumentar o valor do mercado de trabalho, mas somos pagos pelo valor e não pelo tempo.

Aqui está o maior problema de entrar em greve por mais dinheiro: você não consegue ficar rico por demandar mais dinheiro.

(cont.)



CARREIRA / MERCADO DE TRABALHO



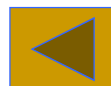
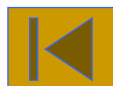
Se você conseguir fazer uma venda, você pode conseguir o seu sustento. Se fizer um investimento de tempo e bons serviços em um cliente, pode conseguir uma fortuna.

Não deixe simplesmente seu negócio ou seu emprego fazer algo por você, deixe-o fazer algo de você.

A falta de trabalho em casa transparece no mercado de trabalho assim como na sala de aula.

O lugar em que se começa no mercado de trabalho não é o lugar em que se deve permanecer.

Os piores dias daqueles que gostam do que fazem são melhores que os melhores dias daqueles que não gostam da atividade que desempenham.



MUDANÇA / ESCOLHA / DECISÃO



Eu costumava dizer. “Realmente espero que as coisas mudem”. Depois aprendi que a única maneira das coisas mudarem para mim será quando eu mudar.

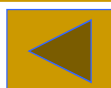
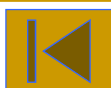
Não diga: “Se eu pudesse, faria “. Diga: “Se puder, farei”.

Às vezes, não importa qual o lado do muro você vai escolher. O que importa é sair de cima do muro! Você não pode progredir sem tomar decisões.

Em geral, mudamos por uma das duas razões: inspiração ou desespero.

Se não gosta do modo que as coisas estão, mude-o! Você não é uma árvore.

(cont.)



MUDANÇA / ESCOLHA / DECISÃO



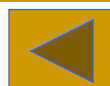
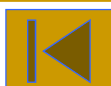
Um dos melhores pontos para começar a transformar sua vida é fazer tudo que aparecer em sua lista mental do “eu deveria fazer”.

A indecisão é o ladrão da oportunidade.

Cada forma de vida parece esforçar-se até o seu limite máximo, exceto o ser humano. Até que altura chega uma árvore? O mais alto que ela puder. O ser humano, por outro lado, recebeu a honra da escolha. Você pode escolher ser tudo ou pode escolher ser menos. Por que não estender-se até o desafio máximo e ver tudo que você pode fazer?

Você não pode mudar seu destino da noite para o dia, mas pode mudar de direção da noite para o dia.

A tomada de decisão, às vezes, pode parecer uma guerra civil interior.



COMUNICAÇÃO / PERSUASÃO



O objetivo da comunicação eficaz deveria ser para que o ouvinte dissesse: “Eu também!” e não “E daí?”

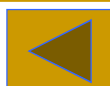
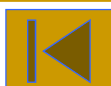
Aprenda a expressar-se, não a impressionar os demais.

Não importa tanto o assunto a ser tratado, quanto a maneira em que ele é tratado.

Seja breve na parte racional e lógica da sua apresentação. Há provavelmente cerca de mil fatos sobre um automóvel, mas você não precisa conhecer todos eles para tomar uma decisão. Cerca de meia dúzia será suficiente.

Melhor falar menos do que falar demais. Deixe as pessoas ficarem surpresas de que havia mais do que você prometera e de que era mais fácil do que você dissera.

(cont.)



COMUNICAÇÃO / PERSUASÃO



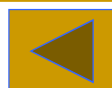
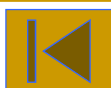
Para a comunicação eficaz, use a concisão. Jesus disse: “Sigam-me”. Isso é concisão! Ele podia ser conciso por tudo que ele representava e que não precisava ser dito.

Você não pode falar de algo que não conhece. Não pode compartilhar o que não sente. Não pode transformar o que não tem. E não pode dar o que não possui. Para dar e para compartilhar algo, e para que seja eficaz, você primeiro tem que possuí-lo. A boa comunicação começa com um bom preparo.

A comunicação eficaz é 20% o que você sabe e 80% a sua convicção sobre aquilo que sabe.

Você mostra força quando aquilo que diz é apenas uma ínfima parte daquilo que sabe.

(cont.)



COMUNICAÇÃO / PERSUASÃO



Se você apenas se comunicar, estará passando o seu recado. Mas se o fizer habilmente, poderá operar milagres.

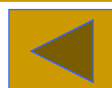
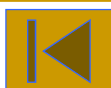
Não confunda cortesia com aquiescência.

É fácil cometer um erro de linguagem se você não tomar cuidado. O que aconteceria se você pretendesse dizer: “O que está preocupando você?” realidade, dissesse: “O que há de errado com você?”.

A verdadeira persuasão surge ao colocar-se mais de si próprio em tudo o que se diz. As palavras têm um efeito. Palavras cheias de emoção têm um efeito poderoso.

Tenha cuidado ao usar dialeto interior no mundo exterior.

(cont.)



COMUNICAÇÃO / PERSUAÇÃO

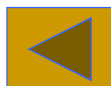
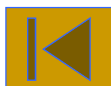


Aproveite todas as oportunidades para praticar sua capacidade de comunicação para que, quando surja uma ocasião importante, você tenha o talento, o estilo, a precisão, a clareza e as emoções para chegar às outras pessoas.

A comunicação é a capacidade de chegar até as outras pessoas através da palavra.

Quanto mais você sabe, menos precisa dizer.

Não tenha medo de fazer citações, se alguém já expressou bem o pensamento. Winston Churchill disse: “A verdade é incontestável. A malícia pode atacá-la e a ignorância pode ridicularizá-la, mas no final, ela aparece “. Está muito bem dito. Você poderia ficar acordado a noite toda e não conseguiria ter essa idéia.



CONCENTRAÇÃO



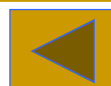
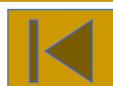
O melhor conselho com que já me deparei sobre o tema da concentração é: Onde quer que você esteja, realmente esteja lá.

Quando você estiver trabalhando, trabalhe. Quando você estiver se divertindo, divirta-se. Não misture os dois.

Brinde sua atenção ao seu afazer ou à sua companhia.

A caminho do trabalho, concentre-se no caminho - não no trabalho...

Preste atenção. Não fique simplesmente vacilando o dia todo.



DEBATE

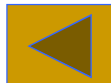
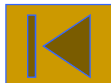


O debate refina uma boa idéia. Este é o motivo para existirem dois partidos principais no Congresso. Alguém diz: “Tenho uma grande idéia para o país”. Dizemos então: “Ótimo! Coloque-a na mesa e vamos debatê-la”. Começamos o debate ao questionar o sujeito que tem esta grande idéia. Após a terceira pergunta, ele diz: “Retiro minha grande idéia. Esqueci estas três questões “.

Há bastante tempo para argumentar contra novas idéias mais tarde. O ponto-chave é fazer anotações cuidadosamente em primeiro lugar e debater, em segundo.

Esteja sempre disposto a analisar os dois lados de um debate. Entender o outro lado é a melhor forma de fortalecer os seus argumentos.

Precisamos ensinar nossos filhos a debater as grandes questões da vida. O debate fortalece suas crenças e torna-os capazes de defenderem-se contra ideologias que vão surgir em seu caminho.



DESEJO / MOTIVAÇÃO



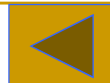
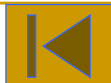
Os seres humanos têm a capacidade notável de conseguir exatamente o que eles devem ter. Mas há uma diferença entre “dever” e “querer”.

A melhor motivação é a motivação em si mesmo. Um sujeito diz: “Gostaria que alguém viesse e me animasse”. E se ninguém aparecer? Você deve ter um plano melhor para sua vida...

Quando você sabe o que quer, e quer muito, encontrará uma forma de conseguir.

A motivação sozinha não é suficiente. Se você conhecer um idiota e motivá-lo, você terá então um idiota motivado.

Sem um senso de urgência, o desejo perde seu valor.



DISCIPLINA



A disciplina é a ponte entre os objetivos e a realização.

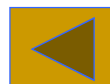
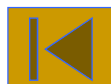
Todos nós devemos sentir uma de duas dores: a dor da disciplina ou a dor do arrependimento. A diferença é que a disciplina pesa gramas enquanto o arrependimento pesa toneladas.

Uma disciplina sempre leva a outra disciplina.

A afirmação sem a disciplina é o início do engano.

Não temos que mudar tanto assim para que faça bastante diferença. Algumas disciplinas simples podem ter um grande impacto sobre a maneira que sua vida será posta em prática nos próximos 90 dias, para não dizer nos próximos 12 meses ou nos próximos 3 anos.

(cont.)



DISCIPLINA



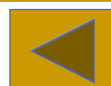
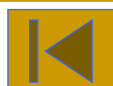
A mínima falta de disciplina começa a desgastar nossa auto-estima.

Todas as disciplinas têm influência umas sobre as outras. Erroneamente o homem diz: "Esta é a única área que descuido um pouco". Não é verdade. Cada descuido afeta o resto. É ingênuo não pensar dessa forma.

A disciplina é a base sobre a qual todo o sucesso é construído. A falta de disciplina inevitavelmente leva ao fracasso.

A disciplina traz consigo o potencial para criar milagres futuros.

A melhor época para iniciar uma nova disciplina é enquanto a idéia estiver firme.



EDUCAÇÃO / APRENDIZADO



A educação formal lhe trará o sustento; o autodidatismo lhe trará uma fortuna.

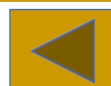
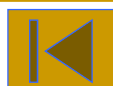
Devemos aprender a aplicar tudo o que sabemos para que possamos atrair tudo o que queremos.

o aprendizado é o início da riqueza. O aprendizado é o início da saúde. O aprendizado é o início da espiritualidade. Todo o processo do milagre tem início na busca e no aprendizado.

Se alguém tiver escolhido o caminho errado, não precisará de motivação para acelerar. Precisarão de educação para mudar a sua trajetória.

Não trate a mente como se fosse mais do que é, mas não a subestime, por tudo que ela pode ser.

(cont.)



EDUCAÇÃO / APRENDIZADO



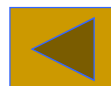
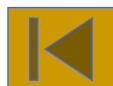
Estimule seu interesse por dois grandes tópicos: a vida e as pessoas. Você somente obterá informações de uma fonte se houver interesse de sua parte.

A educação deve preceder a motivação.

Enquanto estiver na escola, certifique-se de obter informações. Sua opinião sobre elas, vai depender de você. O que vai fazer com elas, em breve, também vai depender de você. Mas enquanto estiver lá, certifique-se de obtê-las. Na verdade, meu conselho é - não saia da escola sem elas!

Não relute em investir na sua própria educação.

Se exagerar na curva do autodidatismo, você terá mais respostas do que precisa.



EMOÇÕES



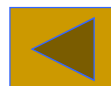
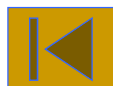
As emoções vão servir ou dominar, dependendo de quem está no comando.

Nossas emoções precisam ser tão educadas quanto o nosso intelecto. É importante saber sentir, saber reagir e saber como deixar a vida entrar e tocar você.

A civilização é a administração inteligente das emoções humanas.

Controle suas emoções. Você não precisa explodir por coisas pequenas.

As mulheres têm uma capacidade incrível de captar sinais emocionais. Por exemplo, há alguns lobos tão espertos que aprenderam a se vestirem de ovelhas. O homem diz: "Parece uma ovelha, fala como uma ovelha". A mulher diz: "Mas não é ovelha".



EMPATIA / DESVELO



Mostre seu desprezo pelo problema e sua preocupação pela pessoa.

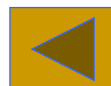
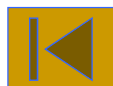
Seja sensível à angústia dos outros. Você deve conhecer as tragédias e os triunfos, os fracassos e os sucessos.

Como construir uma ponte entre uma pessoa de 12 anos e outra de 40? Lembrando como eram as coisas naquela época.

Uma das maiores dádivas que você pode oferecer a alguém é a dádiva de sua atenção.

Quanto mais você se doa ao próximo, mais forte será.

Não opere o coração com um machado.



INICIATIVA



A iniciativa é melhor do que o repouso.

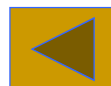
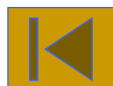
Os lucros são melhores do que os salários. Os salários lhe trarão o sustento; os lucros lhe trarão a fortuna.

Os seres humanos têm a capacidade extraordinária de transformar o nada em alguma coisa. Eles podem transformar ervas daninhas em jardins e centavos em fortunas.

Apresentar lucro significa tocar algo e deixá-lo melhor do que você encontrou.

A iniciativa é a esperança de nosso futuro.

Fazer fortuna é sempre um pouco confuso.



EXPERIÊNCIA



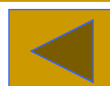
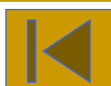
Tire um tempo para remontar o passado para que você possa extrair suas experiências e investí-las no futuro.

Não deixe que o aprendizado através de suas próprias experiências tome um tempo demasiado. Se você tem feito uma coisa errada durante os últimos dez anos, eu diria que já é tempo suficiente!

A vida não é apenas o passar do tempo. A vida é a coletânea de experiências e a sua intensidade.

É fácil encarar o passado como uma carga em vez de uma escola. É fácil deixar que ele o soterre em vez de o educar.

Seja como uma esponja frente a cada nova experiência. Se você quiser expressá-la bem, deve primeiro ser capaz de absorvê-la bem.



FRACASSO



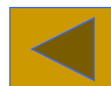
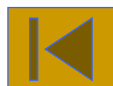
A fórmula para o desastre é: Poderia Fazer + Deveria Fazer + Não Farei.

O fracasso não é um evento único e cataclísmico. Você não fracassa da noite para o dia. Em vez disso, o fracasso são alguns erros de julgamento, repetidos todos os dias.

Não encare a vida de modo casual. A casualidade leva à catástrofe.

Pena que os fracassados não apresentem seminários. Não seria valioso? Se você conhecer um sujeito que desperdiçou a própria vida durante quarenta anos, você simplesmente dirá: "João, se eu trazer meu bloco e prometer tomar nota de tudo, você passaria um dia comigo?"

Inevitabilidade é estar a 60 metros das Cataratas de Niagara em um pequeno barco sem motor e sem remos.



FASCINAÇÃO

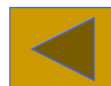
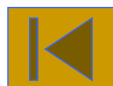


A fascinação é uma etapa além do interesse. As pessoas interessadas querem saber se funciona. As pessoas fascinadas querem aprender como funciona.

Aprenda como transformar a frustração em fascinação. Você aprenderá mais estando fascinado pela vida do que se estiver frustrado com ela.

Estou a caminho do aeroporto para pegar um voo que sai em 45 minutos. O trânsito está completamente parado. Estou agora fascinado - não frustrado, mas fascinado. Devo admitir que nem sempre funciona.

Desenvolva uma fascinação infantil pela vida e pelas pessoas.



MEDO / DÚVIDA / NEGATIVIDADE

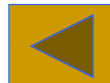
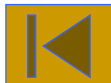


Todos devemos travar uma batalha intensa e eterna contra a constante atração para baixo. Se relaxarmos, os insetos e as ervas daninhas da negatividade entrarão no jardim e devastarão tudo de valor.

A humildade é uma virtude; a timidez é uma doença.

Se você passar cinco minutos reclamando, terá simplesmente desperdiçado cinco minutos. Se continuar reclamando, não demorará muito para que o arrastem para um deserto financeiro e lá o deixarão sufocar com a poeira de seu próprio arrependimento.

Você não pode usar um método brando com as ervas daninhas de seu jardim. Você tem que odiar as ervas daninhas o suficiente para matá-las. As ervas daninhas não são algo com que se deve lidar, mas sim devastar.



FINANÇAS / RIQUEZA

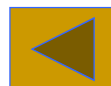
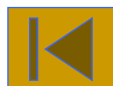


A filosofia do rico versus a do pobre é que o rico investe seu dinheiro e gasta o que sobra; o pobre gasta seu dinheiro e investe o que sobra.

Eu costumava dizer: "As coisas custam muito caro". Meu professor então me corrigiu dizendo: "O problema não é que as coisas custam muito caro. O problema é que você não pode pagá-las". Foi então que, finalmente, entendi que o problema não eram as "coisas" - o problema era "eu"!

Todos nós conhecemos uma variedade de maneiras de conseguir um sustento. O que é muito mais fascinante é descobrir maneiras de conseguir uma fortuna.

A Bíblia diz que é difícil que um homem rico entre no reino dos céus. Ela não diz que é impossível!



INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA



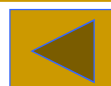
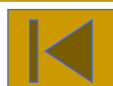
Para tornar-se financeiramente independente, você deve transformar parte de sua renda em capital; transformar capital em iniciativa; transformar iniciativa em lucro; transformar lucro em investimento e transformar investimento em independência financeira.

Parte de seu legado nesta sociedade é a oportunidade de tornar-se financeiramente independente.

Se você depende de sua companhia para cuidar de sua aposentadoria, sua renda futura será dividida por cinco. Cuide dela por si próprio e você poderá multiplicar sua renda futura por cinco.

Lembro de ter dito ao meu mentor: "Se eu tivesse mais dinheiro, eu teria um plano melhor". Ele rapidamente respondeu: "Eu diria que, se você tivesse um plano melhor, você teria mais dinheiro". Veja bem, não é a quantia que conta; é o plano que conta.

(cont.)



INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

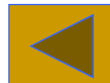
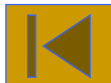


Se você tivesse que me mostrar seu plano financeiro atual, será que eu ficaria entusiasmado ao ponto de atravessar o país para fazer uma palestra sobre ele? Se a resposta for não, então aqui está minha pergunta: Por que não? Por que você não teria um ótimo plano financeiro que o esteja levando aos lugares onde deseja ir?

Independência financeira é a capacidade de viver do rendimento de seus próprios recursos pessoais.

Logo depois de conhecer meu mentor, ele me perguntou: "Sr. Rohn, quanto dinheiro o senhor economizou e investiu nos últimos seis anos?" Respondi: "Nenhum". Ele então perguntou: "Quem lhe vendeu esse plano?"

É preferível emprestar a gastar.



DAR / COMPARTILHAR / GENEROSIDADE



É melhor iniciar a disciplina da generosidade quando as quantias são pequenas. É fácil tirar dez centavos de um dólar; é um pouco mais difícil tirar cem mil de um milhão.

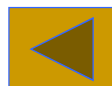
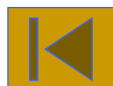
Dar é melhor que receber pois dar aciona o processo de receber.

Nada ensina mais ao caráter do que a generosidade.

Compartilhar idéias com outros é emocionante, pois ao compartilhar uma nova idéia com dez pessoas, eles a ouvirão apenas uma vez e você a ouvirá dez vezes.

Compartilhar torna-o maior do que você é. Quanto mais despejar, mais vida será capaz de recolher.

(cont.)



DAR / COMPARTILHAR / GENEROSIDADE



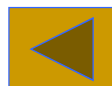
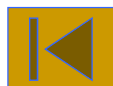
Alguém diz: "Bem, não posso me preocupar com outras pessoas. O melhor que tenho a fazer é cuidar de mim mesmo". Bem, então você será sempre pobre.

Aquilo que você dá torna-se um investimento que retornará a você multiplicado, em algum ponto no futuro.

Quando alguém compartilha, todos ganham.

A quantia que você dá não é importante. O importante é o que essa quantia representa em termos de sua vida.

Apenas ao dar você será capaz de receber mais do que já tem.



METAS / ESTABELECEER METAS



Metas. Não há limites sobre o que se pode fazer quando se está inspirado por elas. Não há limites sobre o que se pode fazer quando se acredita nelas. E não há limites sobre o que acontecerá quando você as coloca em prática.

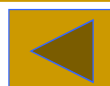
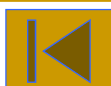
Se você trabalhar em suas metas, suas metas trabalharão em você. Se você trabalhar em seu plano, seu plano trabalhará em você. Quaisquer coisas boas que desenvolvamos acabarão por desenvolver a nós mesmos.

Não estabeleça metas muito baixas para si próprio. Se você não precisa de muito, não se tornará muito.

Todos nós temos duas escolhas: podemos ganhar a vida ou podemos projetar a vida.

Todos nós precisamos de muitas metas poderosas e de longo alcance para ajudar-nos a passar pelos obstáculos de curto prazo.

(cont.)



METAS / ESTABELECEER METAS

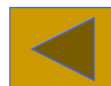
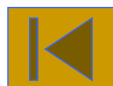


O maior motivo para estabelecer uma meta é o que ela faz de você para atingí-la. O que ela faz de você sempre será de muito mais valor do que o que você recebe.

A razão máxima para estabelecer metas é levá-lo a tornar-se a pessoa certa para atingí-las.

Quando Andrew Carnegie morreu, descobriram uma folha de papel onde ele havia escrito um dos grandes objetivos de sua vida: passar a primeira metade da vida acumulando dinheiro e passar a última metade da vida desfazendo-se dele.

Algumas pessoas ficam perturbadas com os dias difíceis, pois tudo que têm são os dias. Eles não projetaram, descreveram ou definiram o futuro.



GOVERNO



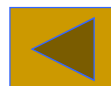
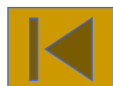
Pode haver risco de enfraquecer o forte em nossas tentativas de fortalecer o fraco.

Um dos grandes documentos liberais do mundo é a Declaração da Independência. Um dos grandes documentos conservadores do mundo é a Constituição dos Estados Unidos. Precisamos dos dois documentos para construir um país. Um para dar início - o liberal. E o outro para ajudar a manter a estrutura através dos anos - o conservador.

Tome cuidado com aqueles que procuram zelar por você, para que aquele que zela agora não se torne seu carcereiro mais tarde.

Os impostos são nossa maneira de alimentar a galinha que põe os ovos de ouro da liberdade, democracia e iniciativa. Alguém dirá: "Bem, a galinha come demais". Isso é provavelmente verdade. Mas melhor uma galinha gorda do que galinha nenhuma!

(cont.)



GOVERNO



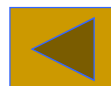
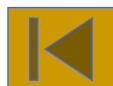
A tirania não conhece qualquer controle de apetite.

Você já comeu um biscoito feito pelo governo? O verdadeiro talento a fazer o mercado de trabalho florescer não vem do governo, vem do talento do povo.

Um ditado antigo pergunta: "Você deixaria um homem que não consegue nem governar seu próprio espírito governar a cidade?" Às vezes deixamos.

Você não pode fundamentar sua vida sobre o que o governo faz ou sobre como seus impostos são gastos. Você tem que votar bem e depois traçar seu próprio curso; vote bem e depois tome conta de sua própria vida.

É claro que o governo tem alguns quilos para perder, mas nós todos também não temos? Não deixe que um apetite acuse o outro.



FELICIDADE



Aprenda a ser feliz com aquilo que tem enquanto persegue tudo o que quer.

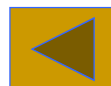
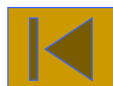
A felicidade não é um acidente. Nem é algo que você almeja. A felicidade é algo que você planeja.

Como é triste ver um pai com dinheiro e sem alegria. O homem estudou economia, mas nunca estudou felicidade.

A maior fonte de infelicidade vem de seu íntimo.

A felicidade é a arte de aprender como extrair alegria de sua própria substância.

A felicidade não é algo que você adia para o futuro; é algo que você planeja para o presente.



SAÚDE



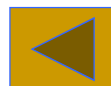
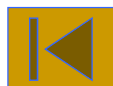
Algumas pessoas não se saem bem simplesmente porque não se sentem bem.

Algumas pessoas cuidam melhor de seus animais de estimação do que de si mesmos. Seus animais conseguem correr como o vento e eles próprios mal conseguem subir um lance de escadas.

Certifique-se de que seu exterior seja um bom reflexo de seu interior.

Trate seu corpo como um templo, não como um depósito para lenha. A mente e o corpo trabalham juntos. Seu corpo precisa ser um bom sistema de apoio para a mente e o espírito. Se você cuidar bem dele, seu corpo poderá levá-lo para onde deseja ir, com a força, energia e vitalidade que você precisa para chegar lá.

Tome bastante cuidado com seu corpo. É o único lugar que você tem para viver.



IDÉIAS



Se você deseja encontrar, deve procurar. Raramente uma boa idéia vai interrompê-lo.

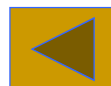
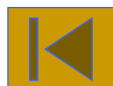
As idéias podem levar a mudanças de vida. Às vezes tudo que você precisa para abrir a porta é apenas mais uma boa idéia.

As idéias são informações tomando forma.

Quando uma nova idéia surge em nosso caminho, devemos colocá-la em nossa balança mental e pesá-la, cuidadosamente, antes de decidir sobre seu valor.

Um dos segredos para o sucesso são as idéias misturadas à inspiração.

Nada é mais valioso para seu futuro do que coletar boas idéias e informações. Chamamos isso de fazer o dever de casa.



IGNORÂNCIA

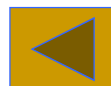
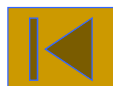


A ignorância não é uma benção. A ignorância é pobreza. A ignorância é devastação. A ignorância é tragédia. E a ignorância é doença. Tudo isso tem origem na ignorância.

Aquilo que você não sabe vai lhe prejudicar um dia..

O pior tipo de arrogância é a arrogância que parte da ignorância.

Há um ditado antigo que diz: "Aquele que deseja ser ignorante, deixe-o ser ignorante". Tirei as duas últimas palavras e agora leio a frase assim: Aquele que deseja ser ignorante, deixe-o!



INFLUÊNCIA / ASSOCIAÇÃO



A influência tem dois lados; primeiro, a influência é poderosa; e, segundo, a influência é sutil. Você não deixaria que alguém o empurrasse para fora do caminho, mas você poderia deixar que alguém o cutucasse levemente para fora do caminho sem nem mesmo ter consciência disso.

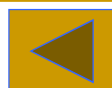
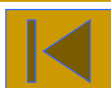
Necessitamos diferentes opiniões, influências e vozes. Não podemos obter todas as respostas para a vida e para os negócios de uma só pessoa ou de uma única fonte.

A atitude é moldada, em grande parte, pela influência e pela associação.

Não despenda muito de seu tempo com vozes que não merecem consideração. Saia da sintonia das vozes pouco profundas para que você tenha mais tempo de sintonizar-se com as vozes valiosas.

O "não" coloca distância entre você e as influências erradas.

(cont.)



INFLUÊNCIA / ASSOCIAÇÃO

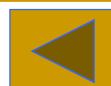
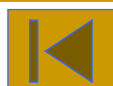


Você deve, com freqüência, fazer estas perguntas a si mesmo: Quem está ao meu redor? O que eles estão fazendo comigo? O que eles me fazem ler? O que eles me fazem dizer? Onde eles me fazem ir? O que eles me fazem pensar? E o mais importante, no que eles estão me transformando? Faça, então, a grande pergunta: Está bem assim?

Não se junte a um grupo acomodado; você não crescerá. Vá onde as expectativas e a busca de realização sejam altas.

Com algumas pessoas você pode permitir-se despende alguns minutos, mas não algumas horas.

Aproxime-se de pessoas que tenham alguma coisa de valor para compartilhar com você. Sua influência continuará a ter um efeito significativo em sua vida por muito tempo após terem partido.



DIÁRIOS

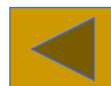
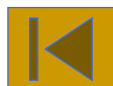


Seja um colecionador de boas idéias, mas não confie em sua memória. O melhor local para compilar todas as idéias e informações que surgem em seu caminho é o seu diário.

O motivo pelo qual gasto tanto dinheiro com meus diários é para forçar-me a encontrar algo valioso para colocar neles.

Há três coisas para deixar como herança: suas fotografias, sua biblioteca e seus diários pessoais. Estas coisas, certamente, vão ser mais valiosas para as gerações futuras do que sua mobília!

Não use sua mente como um arquivo. Use sua mente para resolver problemas e encontrar respostas; archive as boas idéias em seu diário.



CRIANÇAS



As crianças são curiosas. As crianças observam as formigas enquanto os adultos pisam nelas.

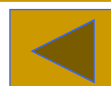
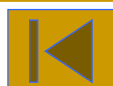
Quantas línguas uma criança pode aprender? Tantas quantas você se dispuser a ensinar-lhes.

Até as crianças podem aprender a tornar-se financeiramente independentes. Elas podem produzir lucros bem antes de poder ganhar um salário legitimamente.

É claro que as crianças devem pagar impostos. Diga ao Joãozinho que se ele quer andar de bicicleta na calçada em vez de na lama, ele terá que pagar três centavos a mais quando comprar uma barra de chocolate.

As crianças deveriam ter duas bicicletas: uma para andar e outra para alugar.

(cont.)



CRIANÇAS

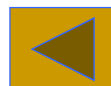
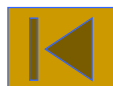


As crianças não carecem de capacidade, apenas os professores.

Ensino as crianças como ficarem ricas quando atingirem os 40 anos; 35, se elas forem excepcionalmente inteligentes. A maioria das crianças acha que é excepcionalmente inteligente, assim elas escolhem sempre os 35.

O que uma criança deveria fazer com um dólar? Aqui está uma filosofia: é apenas uma criança e apenas um dólar, então que diferença faz? Puxa, que filosofia! Onde você acha que tudo começa para o futuro? É exatamente aqui que começa - começa com uma criança e um dólar. Você dirá: "Bem, ele será criança apenas uma vez. Deixe-o gastar tudo ". Bem, quando você espera que isso termine? Quando ele tiver cinquenta anos e estiver sem dinheiro, como você?

Se as crianças vêem claramente a promessa, elas, de bom grado, pagarão o preço.



LIDERANÇA / ADMINISTRAÇÃO



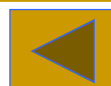
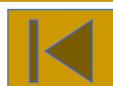
O desafio da liderança é ser forte, mas não rude; ser gentil, mas não fraco; ser audacioso, mas não valentão; ser comedido, mas não preguiçoso; ser humilde, mas não tímido; ser orgulhoso, mas não arrogante; ter humor, mas sem desatino.

Devemos aprender a ajudar aqueles que merecem, não apenas aqueles que precisam. A vida responde ao merecimento, não à necessidade.

Meu mentor disse: "Vamos fazer" não "Vá fazer". Como há força quando alguém diz: "Vamos!"

As boas pessoas são encontradas, não transformadas. Recentemente, li uma frase que dizia: "Nós não ensinamos nossos funcionários a serem gentis. Simplesmente contratamos pessoas gentis ". Puxa, que atalho brilhante!

(cont.)



LIDERANÇA / ADMINISTRAÇÃO



Um bom objetivo de liderança é ajudar aqueles que estão se saindo mal a se saírem bem e ajudar aqueles que estão se saindo bem a melhorar ainda mais.

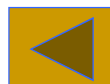
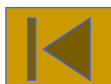
Se você compartilhar uma boa idéia o tempo suficiente, mais cedo ou mais tarde ela incidirá em boas pessoas.

A liderança é o desafio de ser algo mais que a média.

Os líderes, seja na família, nos negócios, no governo ou na educação não devem se permitir confundir intenções com realizações.

Aprenda a ajudar as pessoas não somente no trabalho; ajude-as em suas vidas.

(cont.)



LIDERANÇA / ADMINISTRAÇÃO



Às vezes, os mais necessitados são os menos inclinados.

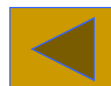
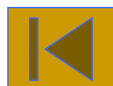
Em liderança, ensinamos: não mande seus patos para a escola das águias, pois não vai adiantar. O pato termina a escola das águias, vê seu primeiro coelho e faz dele um amigo.

Comece onde as pessoas estão, antes de tentar levá-las para onde você deseja que elas estejam.

Os líderes devem entender que algumas pessoas, inevitavelmente, se voltarão para o mal. Não desperdice seu tempo procurando saber por quê; despenda seu tempo descobrindo quem.

Mostre o caminho através do exemplo e da filosofia pessoal.

(cont.)



LIDERANÇA / ADMINISTRAÇÃO

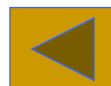
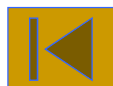


Os líderes não devem ser ingênuos. Eu costumava dizer: "Os mentirosos não devem mentir". Que triste desperdício de palavras! Descobri que já se espera que os mentirosos mintam. Este é o motivo de os chamarmos de mentirosos. - eles mentem! O que mais devemos esperar que eles façam?

Os administradores ajudam as pessoas a verem a si mesmas como são na realidade. Os líderes ajudam as pessoas a verem a si mesmas melhores do que são.

Ao lidar com pessoas, geralmente escolho o método óbvio. Quando alguém diz: "Isso sempre acontece comigo e aquilo sempre acontece comigo. Por que estas coisas sempre me acontecem?" Respondo simplesmente: "Você me pegou. Não sei. Tudo que sei é que este tipo de coisas parecem acontecer com pessoas como você".

Todos nós poderíamos usar os conselhos de um treinador. Quando estamos no meio do jogo, é difícil pensar em tudo.



ESTILO DE VIDA



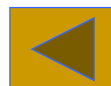
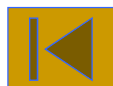
Estilo de vida é a arte de descobrir maneiras de viver singularmente.

Deixe os outros levarem vidas pequenas, mas não você. Deixe os outros discutirem sobre coisas pequenas, mas não você. Deixe os outros chorarem por pequenas mágoas, mas não você. Deixe os outros depositarem seu futuro nas mãos de outra pessoa, mas não você.

Algumas pessoas aprenderam a ganhar bem, mas não aprenderam a viver bem.

Estilo de vida não é uma quantia; é uma prática.

Ganhe tanto dinheiro quanto puder e o mais rápido que puder. Quanto mais cedo você resolver os problemas de dinheiro, mais cedo será capaz de resolver, com estilo, o resto de seus problemas.



NEGLIGÊNCIA

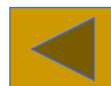
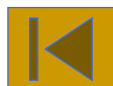


Um dos motivos pelo qual muitas pessoas não têm o que querem é a negligência.

Todos já ouvimos a expressão: "uma maçã por dia o mantém longe dos médicos". Bem, tenho uma boa pergunta para você: e se for verdade? Não seria fácil fazer isso - comer uma maçã por dia? Mas aí está o problema: também é fácil deixar de fazê-lo.

A negligência começa como uma infecção e depois transforma-se em doença.

Somente os problemas cardiovasculares nos Estados Unidos geram mais de mil funerais por dia... e 90% do problema é a negligência.



SER PAIS

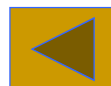
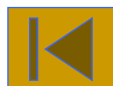


Não há maior desafio de liderança do que ser pais.

Se vocês dialogarem com seus filhos, poderão ajudá-los a manter a vida sob controle. Se dialogarem com eles habilidosamente, poderão ajudá-los a construir sonhos futuros.

A liderança é o grande desafio da década de 90 nas ciências, política, educação e indústria. Mas o maior desafio de liderança é ser pais. Precisamos fazer mais do que simplesmente preparar nossos empreendimentos para os desafios do século 21. Também precisamos preparar nossos filhos para os desafios do século 21.

Algumas pessoas são cuidadosas com seus clientes e descuidadas com seus filhos.



PERSEVERANÇA / PERSISTÊNCIA



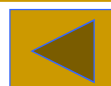
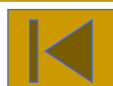
Leva tempo para construir uma obra de arte corporativa. Leva tempo para construir uma vida. E leva tempo para desenvolver-se e crescer. Assim, dê a si mesmo, a seu trabalho e a sua família o tempo que eles merecem e o tempo que eles precisam.

Os norte-americanos são incrivelmente impacientes. Alguém já disse que o período mais curto de tempo nos Estados Unidos é o tempo existente entre o sinal de trânsito que fica verde e a primeira buzina que você escuta.

Os dois assassinos do sucesso são a impaciência e a ganância.

Quanto tempo você deve tentar? Até conseguir.

Algumas pessoas plantam na primavera e afastam-se no verão. Se você comprometeu-se em uma determinada estação, fique até o fim. Você não precisa ficar para sempre, mas pelo menos fique até que termine a tarefa.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL



A renda raramente supera o desenvolvimento pessoal.

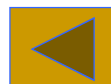
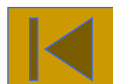
Aquilo que você se torna influencia diretamente aquilo que você recebe.

Podemos possuir mais do que temos porque podemos tornar-nos mais do que somos.

O grande desafio é tornar-se tudo que você tem a possibilidade de ser. É difícil de acreditar nos resultados para o espírito humano quando se consegue maximizar o seu potencial humano e chegar até o limite.

Tenha pena do homem que herda um milhão de dólares e, ainda assim, não é um milionário. O motivo de pena seria exatamente este: se suas rendas crescessem e você não.

(cont.)



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

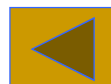
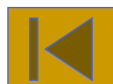


Para atrair pessoas atraentes, você deve ser atraente. Para atrair pessoas poderosas, você deve ser poderoso. Para atrair pessoas empenhadas, você deve ser empenhado. Em vez de trabalhar nas pessoas, você deve trabalhar em si mesmo. Se você se transformar, poderá atrair estas pessoas.

A pergunta mais importante a ser feita sobre seu trabalho não é "o que estou conseguindo?". A pergunta mais importante a ser feita sobre seu trabalho é "o que estou me tornando?".

É difícil manter aquilo que não foi conseguido através do desenvolvimento pessoal.

Após tornar-se milionário, você poderá se desfazer de todo seu dinheiro, pois o importante não é o milhão de dólares; o importante é a pessoa que você se tornou no processo de tornar-se milionário.



FILOSOFIA PESSOAL



O fator-chave que determinará seu futuro financeiro não é a economia; o fator-chave é sua filosofia.

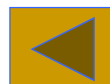
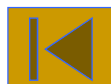
Não empreste o plano de outra pessoa. Desenvolva sua própria filosofia e ela o levará a lugares exclusivos.

Se você aprender a içar bem as velas, o vento que sopra certamente o levará aos sonhos almejados, à renda que deseja e aos tesouros da mente, do bolso e da alma a que você aspira.

Sua filosofia determina se você seguirá o caminho da disciplina ou se continuará com os erros.

A filosofia é a soma total de tudo que você sabe e daquilo que decidir ser valioso.

(cont.)



FILOSOFIA PESSOAL



O desastre econômico começa com a filosofia de fazer menos e querer mais.

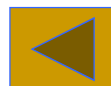
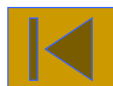
Se deseja corrigir seus erros, deve começar por corrigir sua filosofia.

A única coisa pior do que não ter lido um livro nos últimos noventa dias é não ter lido um livro nos últimos noventa dias e achar que não tem importância.

Sua filosofia pessoal é o maior fator determinante dos resultados do decorrer de sua vida.

A resposta inicial elucida muito quanto à filosofia pessoal de alguém.

Apenas o ser humano pode reorganizar sua vida em qualquer dia que decidir, ao aperfeiçoar sua filosofia.



RESPONSABILIDADE PESSOAL



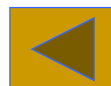
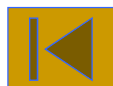
Não se torne uma vítima de si mesmo. Esqueça do ladrão à espreita no beco; e o ladrão em sua mente?

Não é o que acontece que determina a grande parte de seu futuro. O que acontece, acontece a todos nós. O que conta é o que você faz a respeito do que acontece.

Você diz: "O país está confuso". É como amaldiçoar o solo, a semente, o sol e a chuva, que é tudo que você tem. Não amaldiçoe tudo que tem. Quando você tiver seu próprio planeta, poderá reorganizar tudo que quiser. O atual você deve aceitar do jeito que está.

Afastese do grupo dos 97%. Não use as desculpas que utilizam. Tome as rédeas da sua própria vida.

(cont.)



RESPONSABILIDADE PESSOAL

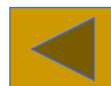
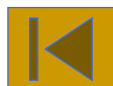


Aceite conselhos, mas não ordens. Dê apenas ordens a si mesmo. Abraham Lincoln uma vez disse: "Já que não sou escravo de ninguém, não serei senhor de ninguém".

Você deve ter responsabilidade pessoal. Você não pode mudar as circunstâncias, as estações ou o vento, mas pode mudar a si mesmo. Isso é algo pelo qual você tem responsabilidade. Você não tem responsabilidade pelas constelações, mas sim pelo fato de optar por ler, desenvolver novas habilidades e adquirir novos conhecimentos.

Seu salário não é responsabilidade de seu empregador, é sua responsabilidade. Seu empregador não tem controle sobre seu valor, mas você sim.

É mais fácil culpar o governo do que sua própria filosofia.



PLANEJAMENTO

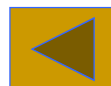
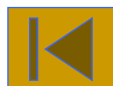


Acho fascinante que a maioria das pessoas planeje as férias com mais cuidado do que planeja sua vida. Talvez porque escapar seja mais fácil do que mudar.

Se você não projetar seu próprio plano de vida, é provável que caia no plano de outra pessoa. E adivinhe o que ela pode ter planejado para você? Não muito.

O motivo da maior parte das pessoas encarar o futuro com apreensão em vez de antecipação é que elas não o planejaram bem.

O sujeito diz: "Se você trabalhasse onde trabalho, na hora em que chega em casa já é tarde. Você só tem tempo de comer um pouco, assistir um pouco de televisão, relaxar e ir dormir. Você não pode ficar metade da noite planejando, planejando, planejando". E ele é o mesmo sujeito que está atrasado com a prestação do carro!



POSITIVO / NEGATIVO

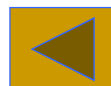
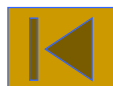


Aprenda tanto a partir do negativo quanto do positivo, tanto a partir dos fracassos quanto dos sucessos.

A vida, em toda sua singularidade, não seria vida sem os negativos e os positivos. Por este motivo, é importante estudar seriamente os dois.

A vida é parte positiva e parte negativa. Imagine que você fosse ouvir uma orquestra sinfônica e tudo que eles tocassem fossem notas agudas e alegres? Você não sairia logo? Deixe-me ouvir o retumbar do tambor, o bater dos pratos e as teclas graves.

A vida é um processo de acumulação. Acumulamos a dívida ou o valor, o arrependimento ou o patrimônio.



SOLUÇÃO DE PROBLEMAS



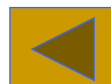
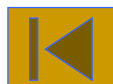
Para resolver qualquer problema, eis três perguntas a serem feitas a si mesmo: Primeiro, o que eu poderia fazer? Segundo, o que eu poderia ler? E terceiro, a quem poderia perguntar?

O problema real geralmente tem a profundidade de duas ou três perguntas. Se você quiser atacar o problema de alguém, esteja ciente de que a maioria das pessoas não vai revelar qual é o problema real logo após a primeira pergunta.

Neil Armstrong uma vez disse: "Temos que apenas resolver dois problemas para ir à lua: primeiro, como chegar lá; e segundo, como voltar. A chave é não partir até resolver os dois problemas" .

Nunca ataque um problema sem também apresentar uma solução.

O melhor lugar para resolver um problema é no papel.



RELACIONAMENTOS



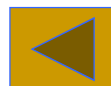
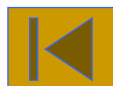
Uma pessoa preocupando-se com a outra representa o maior valor da vida.

Sua família e seu amor devem ser cultivados como um jardim. Tempo, esforço e imaginação devem ser concentrados constantemente para manter os relacionamentos florescendo e em crescimento.

O maior presente que você pode dar a alguém é o seu próprio desenvolvimento pessoal. Eu costumava dizer: "Se você cuidar de mim, cuidarei de você". Agora digo: "Cuidarei de mim por você se você cuidar de si próprio por mim".

As paredes que construímos ao nosso redor para manter a tristeza afastada também mantém afastada a alegria.

Você não consegue vencer sozinho. É difícil encontrar um eremita rico.



REPUTAÇÃO

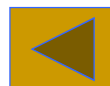
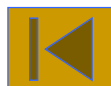


Cada um de nós deve se empenhar em manter a reputação de todos nós. E todos nós devemos nos empenhar em manter a reputação de cada um de nós.

A precisão constrói a credibilidade.

Apenas uma mentira pode contaminar todo o seu testemunho.

A Bíblia oferece-nos uma lista de histórias humanas, boas e ruins. Uma lista de histórias humanas é usada como exemplos - faça o que essas pessoas fizeram. A outra lista de histórias humanas é usada como alerta - não faça o que essas pessoas fizeram. Desta forma, se sua história entrar em um destes livros, certifique-se de que ela seja usada como um exemplo e não como um alerta.



RESULTADOS

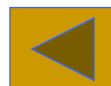
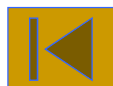


No final de cada dia, você deveria assistir de novo as gravações de seu desempenho. Os resultados deverão ser aplaudidos ou espicaçados.

A maior forma de maturidade aparece na época da colheita. É a época em que devemos aprender a colher sem reclamar, se as quantidades forem pequenas, e a colher sem pedir desculpas, se as quantidades forem grandes.

A vida pede que tenhamos um progresso mensurável em um tempo razoável. Esta é a razão das cadeiras da sala de aula do quarto ano serem tão pequenas - para que você não caiba nelas aos vinte e cinco anos de idade!

Há algumas coisas que você não precisa saber como funcionam - basta saber que funcionam. Enquanto algumas pessoas estudam as raízes, outras estão colhendo os frutos. Depende apenas em qual aspecto você vai se concentrar.



VENDAS



Para ter sucesso em vendas, simplesmente fale com muitas pessoas todos os dias. E eis o ponto emocionante - existem muitas pessoas!

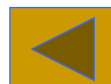
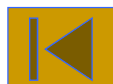
A prática é tão valiosa quanto a venda. A venda lhe trará o sustento; a habilidade lhe trará a fortuna.

As vendas são um negócio de pessoa a pessoa. Você não pode enviar o manual de vendas para efetuar uma venda. Manuais de vendas não têm pernas nem voz.

Na profissão de vendas, o trabalho real começa depois que a venda é efetuada.

As pessoas de vendas deveriam tomar aulas com seus filhos. O que a palavra "não" significa para uma criança? Quase nada!

Mesmo que seja novo em vendas, você pode compensar em números o que lhe falta em experiência.



SERVIÇOS



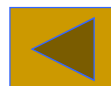
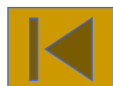
Um cliente, muito bem atendido, pode ser mais valioso do que 10.000 dólares investidos em propaganda.

Os bons serviços levam à multiplicidade de vendas. Se você cuidar bem de seus clientes, eles abrirão portas que você nunca abriria sozinho.

O que você faz para merecer uma fortuna? Preste fortunas em serviços.

Você deve fazer mais do que seu salário paga, pois é aí que está a fortuna.

Quem quer que preste serviços a muitos, coloca-se em linha para a grandeza - grande riqueza, grande retorno, grande satisfação, grande reputação e grandes alegrias.



HABILIDADES



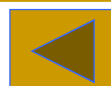
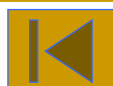
Não deseje que as coisas fossem mais fáceis; aspire ser melhor. Não deseje menos problemas; aspire mais experiência. Não deseje menos desafios; aspire mais sabedoria.

Você deve ou modificar seus sonhos ou aumentar suas habilidades.

Você pode derrubar uma árvore com um martelo, mas levará cerca de 30 dias. Se trocar o martelo por um machado, você poderá derrubá-la em cerca de 30 minutos. A diferença entre 30 dias e 30 minutos é a habilidade.

A chave para a vida é tornar-se habilidoso o suficiente para ser capaz de fazer coisas recompensadoras.

Aprenda a esconder sua necessidade e a mostrar sua habilidade.



SOFISTICAÇÃO



A maioria das pessoas tenta apenas passar o dia. As pessoas sofisticadas aprendem a aproveitar o dia.

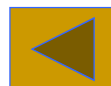
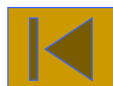
A sofisticação é entender a diferença entre quinquilharias e tesouros.

Não gaste grandes quantias em coisas pequenas. Nos últimos dez anos o sujeito comprou duas toneladas de bolinhos e apenas dois livros - e os livros continham, principalmente, gravuras.

As pessoas sofisticadas não saem mais cedo. O homem diz: "Mas eu quero fugir do trânsito". Essa é uma grande habilidade para se ter - fugir do trânsito!

Não é necessário um milhão de dólares para aprender a diferença entre uma garrafa de bom vinho e uma pepsi-cola. A sofisticação é um estudo, não uma quantia.

(cont.)



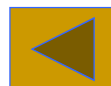
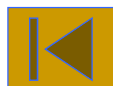
SOFISTICAÇÃO



Um dos primeiros sinais de sofisticação não é dar lugar a todas as inclinações, mas sim mandar suas emoções para a escola para que elas aprendam a se comportar.

O dinheiro não o torna sofisticado. Apenas o estudo e a prática o tornarão sofisticado. Mesmo as pessoas de meios modestos podem tornar-se sofisticadas, pois depende do estudo e da prática. Quanto sai uma noite na orquestra sinfônica? Cerca de trinta dólares. Você diz: "As pessoas pobres não podem pagar trinta dólares para ir à sinfônica". Podem sim. É apenas o preço de 30 chocolates!

Devemos ensinar nossos filhos a não gastar o dinheiro aos poucos. Se você gastar seu dinheiro aos poucos, acabará com quinquilharias em vez de tesouros. Não se pode comprar muita coisa de valor com um pouco de dinheiro por vez.



SEMEAR / COLHER



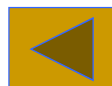
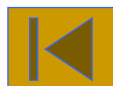
Você deve aprimorar uma de duas coisas: semear na primavera ou mendigar no outono.

Deus tem a parte difícil do acordo. E se, em vez de plantar a semente, você tivesse que fazer a árvore? Isso o manteria acordado até tarde da noite, tentando resolver o problema.

Plante, não cante.

Um de meus bons amigos sempre diz: "As coisas simplesmente não acontecem; as coisas acontecem de forma justa".

O solo diz: "Não me traga sua necessidade, traga-me sua semente".



ADMINISTRAÇÃO

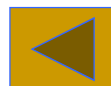
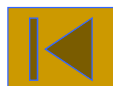


Quanto você deve ganhar? Tanto quanto possível. Não importa se você ganha 10.000 dólares por ano ou 1 milhão de dólares por ano, contanto que faça o melhor que puder.

O homem diz: "Se eu tivesse uma fortuna, eu cuidaria muito bem dela. Mas só tenho um salário e não sei para onde ele vai". Você não adoraria ter esse homem na administração de sua companhia?

Se deseja ter poder e influência sobre muitos, seja fiel (disciplinado) quando houver somente alguns. Se você tem apenas alguns funcionários, alguns distribuidores, algumas pessoas, essa é a hora de ficar em contato e totalmente absorvido - quando há apenas alguns.

Comece de onde está e com o que tem.



ESTUDANTE

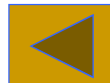
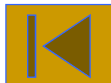


Seja um estudante do que é fino, não apenas do mundano e do comum que mantém nossas vidas. Todos nós precisamos ser estudantes do requinte, não apenas da existência.

Esteja sempre ávido por aprender, independente do sucesso que já possa ter alcançado. No Clube dos Milionários, às vezes convidamos um bilionário para fazer uma palestra. Ele diz: "Vocês estão indo bem, mas vamos lá, e se vocês realmente dessem tudo de vocês?"

Seja um estudante, não um seguidor. Não faça somente o que o outro lhe diz para fazer. Tenha interesse pelo que o outro diz, discuta o assunto, pondere e o considere de todos os ângulos.

Não leia um livro e seja um seguidor; leia um livro e seja um estudante.



SUCESSO



O sucesso não deve ser perseguido; ele deve ser atraído pela pessoa que você se torna.

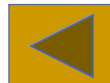
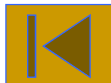
O sucesso não é tanto o que temos, mas o que somos.

O sucesso é 20% habilidade e 80% estratégia.

O sucesso fica na direção oposta ao fluxo normal.

O sucesso é o estudo do óbvio. Todos deveriam cursar as matérias Óbvio 1 e Óbvio 2 na escola.

As pessoas comuns procuram maneiras de ir levando; as pessoas bem-sucedidas procuram maneiras de ir para a frente.



GERENCIAMENTO DO TEMPO



O tempo é nosso bem mais valioso, entretanto tendemos a desperdiçá-lo, matá-lo e despendê-lo em vez de investir nele.

Não podemos mais nos permitir despendar tempo importante em coisas secundárias, assim como não podemos despendar tempo secundário em coisas importantes.

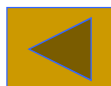
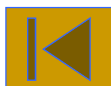
O tempo é mais valioso do que o dinheiro. Você pode conseguir mais dinheiro, mas não pode conseguir mais tempo.

Nunca comece o dia até que ele esteja terminado no papel.

Aprenda como dizer não. Não deixe sua boca sobrecarregar suas costas.

O tempo é o segredo mais bem mantido dos ricos.

(cont.)



GERENCIAMENTO DO TEMPO



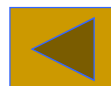
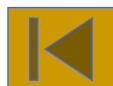
Alguma coisa vai dominar e alguma coisa vai servir. Ou você governa o dia ou o dia governará você; ou você administra o negócio ou o negócio administrará você.

Aprenda como separar os assuntos de maior relevância dos secundários. Muitas pessoas não se saem bem simplesmente porque dão prioridade às coisas secundárias.

Não confunda movimento com empreendimento. É fácil ser enganado com o estar ocupado. A pergunta é: ocupado fazendo o quê?

Os dias são caros. Quando você despende um dia, tem um dia a menos para despende. Certifique-se, então, de que você despende cada um sabiamente.

Às vezes você precisa ficar em contato, mas mantendo-se fora de alcance.



A VERDADE



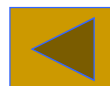
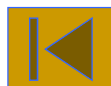
Poucos de nós somos especialistas da verdade. O mais próximo que cada um de nós pode chegar é o que esperamos ser a verdade ou o que pensamos ser a verdade. Assim, é provável que a melhor abordagem à verdade seja dizer: "Parece-me que...".

Não há nada de errado em fazer afirmações, desde que aquilo que você esteja afirmando seja verdade. Se você estiver sem um tostão, por exemplo, a melhor coisa a afirmar é: "Estou sem um tostão!"

Se a verdade não for suficiente, então você deve ser mais forte ao apresentá-la.

A sinceridade não é uma prova da verdade. Não devemos cometer este erro: ele deve estar certo· ele é tão sincero. É possível estar sinceramente errado. Podemos apenas julgar a verdade pela verdade e a sinceridade pela sinceridade.

Encontre alguém que esteja querendo compartilhar a verdade com você.



VALOR



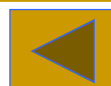
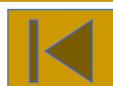
Calcule o custo primeiro. Não pague um preço alto demais ao perseguir valores de menor importância.

O maior valor da vida não é o que você recebe. O maior valor da vida é o que você se torna. Este é o motivo de eu querer pagar o preço justo por cada valor. Se tenho que pagar por algo ou adquiri-lo, isso faz alguma coisa de mim. Se recebo algo de graça, isso não faz coisa alguma de mim.

Todos os valores devem ser ganhos numa competição, e após serem conseguidos, devem ser defendidos.

Não traia sua virtude ou valor por algo que você acredita querer. Judas recebeu o dinheiro, mas o desperdiçou e enforcou-se por estar tão infeliz consigo mesmo.

Os valores estão destinados a ser caros. Se não custar muito, provavelmente não apreciaremos o valor.



PALAVRAS / VOCABULÁRIO



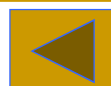
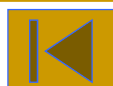
As duas grandes palavras da antiguidade são olhe e cuidado.

O vocabulário nos capacita a interpretar e a expressar. Se você tem um vocabulário limitado, também terá uma visão limitada e um futuro limitado.

Palavras bem escolhidas em conjunto com emoções comedidas são a base para chegar às pessoas.

Está bem mandar flores, mas não deixe as flores substituírem as palavras. As flores têm um vocabulário limitado. O melhor que as flores podem dizer é que você lembrou.

As palavras fazem duas coisas importantes: fornecem alimento para a mente e criam a luz para a compreensão e a percepção.



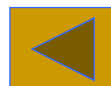
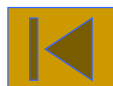
INTERESSE ILUMINADO EM SI MESMO

(trecho de "O seminário de fim-de-semana")



A auto preservação tem a tendência de levar à pobreza. Se você quiser dirigir muitos, seja dedicado, mesmo quando houver apenas alguns. Um sujeito diz: "Ah, se eu tivesse uma grande organização, aí eu realmente daria tudo de mim. Mas tenho apenas alguns funcionários e não sei o que eles estão fazendo realmente". Se você tem apenas alguns distribuidores, alguns funcionários, essa é a hora de aperfeiçoar suas habilidades de comunicação e dedicar-se por inteiro. Quando há apenas alguns, dê tudo o que tem.

Você deve fazer o investimento pessoal no presente para estar pronto para o futuro. O investimento pessoal na educação, investimento pessoal na disciplina, investimento pessoal na descoberta, investimento pessoal em ser bons pais. Faça isso logo nos primeiros anos para que você possa depois colocar-se na posição de dedicar-se aos tesouros maiores da prosperidade, pessoas e patrimônio.



O BEM E O MAL

(trecho de "O seminário de fim-de-semana")

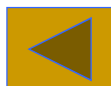
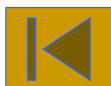


Todos os líderes devem conhecer a história do sapo e o escorpião. De acordo com a história, o sapo e o escorpião apareceram na margem de um rio ao mesmo tempo. O sapo estava pronto para pular no rio e nadar até a outra margem. Aparece então o escorpião, que diz para o sapo: "Sr. Sapo, estou vendo que você vai pular no rio e nadar até a outra margem. Como sou um escorpião e não sei nadar, você me deixaria subir em suas costas, atravessaria o rio e me deixaria na outra margem? Eu ficaria muito grato".

O sapo olhou para o escorpião e disse: "De jeito nenhum. Você é um escorpião e escorpiões picam os sapos e os matam. Vou chegar até o meio do caminho com você em minhas costas e você vai me picar e eu vou morrer. Você pensa que sou louco? De jeito nenhum".

O escorpião disse: "Ei! espere um pouco. Com seu cérebro de sapo, você não está pensando. Se eu fosse picar você no meio do caminho, com certeza você se afogaria e morreria, mas eu também, já que sou um escorpião e não sei nadar. Isso seria uma tolice, assim não vou fazer isso. Eu só quero chegar na outra margem".

(cont.)

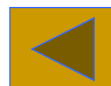
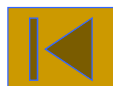


O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

O sapo analisou o raciocínio do escorpião e disse: "Isso faz sentido. Suba". E de acordo com a história, o escorpião sobe nas costas do sapo. Eles começam a atravessar o rio e, sem dúvida, no meio do caminho, o escorpião pica o sapo. Agora eles já estão quase afundando pela terceira vez. O sapo não consegue acreditar no que aconteceu e diz para o escorpião: "Por que você fez isso? Eu estou à beira de me afogar e morrer, mas você também. Por que você fez isso?"

E o escorpião disse: "Porque sou um escorpião".

Assim, todos os líderes devem entender a história do sapo e do escorpião. Há pastores, há ovelhas e há lobos. E líderes sábios devem saber que alguns lobos são tão espertos que aprenderam a se vestir de ovelhas. Mas não perca a história do drama da vida completo chamado o bem e o mal. Faz parte do teste das habilidades de liderança.

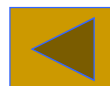
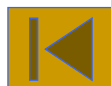


O SUCESSO É FÁCIL

(trecho do "Seminário - O desafio de vencer")



As pessoas, com freqüência, me perguntam como atingi o sucesso no período de seis anos enquanto muitas pessoas conhecidas não conseguiram. A resposta é simples: as coisas que eu achava fácil fazer, elas achavam fácil não fazer. Achei fácil estabelecer as metas que poderiam mudar minha vida. Elas acharam fácil não estabelecer. Achei fácil ler os livros que poderiam influenciar meu pensamento e idéias. Elas acharam fácil não ler. Achei fácil assistir as aulas e seminários e ficar próximo a outras pessoas bem-sucedidas. Elas disseram que provavelmente isso não faria diferença. Se tivesse que resumir tudo, eu diria que achei fácil fazer e elas acharam fácil não fazer. Seis anos depois, sou um milionário e elas ainda culpam a economia, o governo e a política da companhia, embora tenham deixado de fazer o básico, as coisas fáceis.

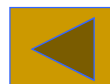
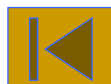


MOTIVAÇÃO

(trecho do "Seminário - O desafio de vencer")



A motivação é um mistério. Por que um vendedor visita seu primeiro cliente às sete da manhã e outro vendedor somente sai da cama às onze? Não sei. Faz parte dos mistérios da vida. Dando uma palestra para mil pessoas, enquanto uma pessoa sai e diz: "vou mudar minha vida"; a outra pessoa sai dando um bocejo, dizendo para si mesmo: "já ouvi tudo isso antes." Porque isso? Por que os dois não seriam tocados da mesma maneira? Outro mistério. O milionário diz para mil pessoas: "Li este livro e ele me colocou no caminho da riqueza". Adivinhe quantas saem e compram o livro? Muito poucas. Não é incrível? Por que nem todos comprariam o livro? Um mistério da vida. Minha sugestão seria para você se afastar dos 90% que não compram e juntar-se aos 10% que compram.



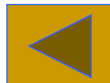
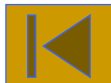
ESTILO DE VIDA

(trecho de "A arte da vida excepcional")



Realmente não é difícil aprender a arte de viver bem. Mesmo as pessoas de meios modestos podem experimentar um estilo de vida sofisticado. Elas só terão que economizar parte do dinheiro do refrigerante para comprar uma boa garrafa de vinho. Elas deixam de ir ao cinema para ir ao teatro. Economizando dinheiro o ano todo, elas terão o suficiente para uma viagem à Europa ou para uma boa obra de arte.

Não gaste todo seu dinheiro, vinte e cinco centavos por vez. Economize e compre algo especial, algo fino, algo de valor duradouro ou algo que lhe trará boas memórias pela vida toda. Lembre-se, todo aquele dinheiro para os doces pode chegar a uma pequena fortuna. E para uma pessoa sofisticada, a qualidade é bem mais importante que a quantidade. Melhor alguns tesouros do que uma casa cheia de 'trastes.



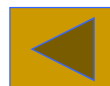
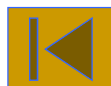
ATIVIDADE

(trecho de "Tome as rédeas de sua vida")



Às vezes não pedimos produtividade de imediato. Tudo que pedimos de imediato é atividade. É bastante fácil verificar a atividade. Se alguém entrou para uma organização de vendas e espera-se que ele faça dez visitas na primeira semana, é muito simples na sexta-feira dizer: "João, quantas visitas você fez?" João vai dizer: "Bem...". Você dirá: "João, 'bem' não cabe nesta minha caixa aqui". E João começa uma história. Você diz: "João, o motivo pelo qual fiz esta caixa ser tão pequena é para não caber uma história. Preciso apenas de um número de atividade de um a dez".

Se os resultados da atividade, após a primeira semana, não forem bons, isso tem que ser um sinal. Você pode tentar mais uma semana. No final, você terá que ser o juiz sobre até onde irá ao colocar em uma equipe alguém com falta de atividade precisa.



SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

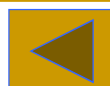
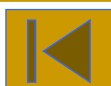
(trecho de "Como usar um diário")



Uma das características excepcionais de um diário é que ele oferece uma maneira eficaz de resolver tudo - resolver a vida, entender as pessoas, resolver dilemas de negócios e, mais importante de tudo, entender a si próprio.

Há algo mágico em colocar um problema por escrito. É quase como se ao escrever sobre o que está errado, você começa a descobrir novas formas de torná-lo certo. Escrever cria um espaço entre você e o problema, e é neste espaço que as soluções têm espaço para crescer.

Escrever sobre os eventos e circunstâncias ajuda você a esclarecer exatamente o que está acontecendo. Ao descrever uma situação por escrito, você tende a tornar-se mais concreto, mais acurado e, certamente, mais realista. Uma vez que você, finalmente, veja as coisas como são na realidade, você poderá então ver o caminho livre para torná-las melhores.

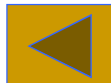
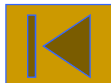


INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA PARA ADOLESCENTES

(trecho de "As três chaves para a grandeza")

Se uma criança tem um dólar, o que ela deveria fazer com ele? A maneira de você responder a esta pergunta é muito importante, pois poderia determinar o que ela fará com seu dinheiro pelo resto da vida. Você diz: "Bem, é somente uma criança e é só um dólar". Chamamos isso de erros maciços de julgamento.

Se a criança quiser gastar todo o dólar, você terá que dizer: "Não! Você não pode gastar todo o dólar". A criança perguntará por que não. Você dirá: "Deixe-me mostrar por que não". Você a leva para o outro lado da cidade e pergunta: "Você gostaria de morar aqui? Aqui é onde moram as pessoas que gastam todo o dinheiro que ganham. " Não há nada melhor do que uma ilustração visual para explicar um ponto para uma criança. Mostre a elas as circunstâncias trágicas se você gastar tudo que tem. As crianças irão para casa com os olhos bem abertos. Pergunte então: "Você gostaria de viver assim?" As crianças dirão: "De jeito nenhum!" Então você explicará: "Isso é porque você não pode gastar todo o dólar".



COMO MINHA VIDA MUDARÁ?

(trecho de "Como conseguir o melhor ano de sua vida")



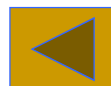
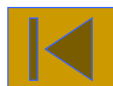
Como será no ano 2000? Será quase da mesma maneira que sempre foi. Você não está feliz de eu ter compartilhado isso com você? Não são todos que chegam a ouvir isso.

A maré vem e depois? Ela volta. Tem sido desta maneira pelo menos durante os 6.000 anos da história em registro.

Fica claro e depois? Escurece.

A próxima estação depois do outono é...? Inverno, claro. Todas as vezes, sem falhar, durante pelo menos 6.000 anos. Não vai mudar.

Seis mil anos da história em registro são ilustrados desta maneira: a oportunidade misturada à dificuldade. Não vai mudar. "Então", você pergunta, "como minha vida mudará?" Quando você mudar!



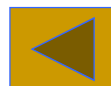
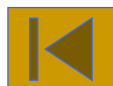
O PROCESSO DE MUDANÇA

(trecho de "As cinco principais peças para o quebra-cabeça da vida")



A mudança tem origem em uma de duas fontes. Primeiro, podemos ser levados a mudar por desespero. Às vezes nossas circunstâncias podem ficar tão fora de controle que quase abandonamos nossa busca por respostas porque nossas vidas parecem estar cheias somente de questões insolúveis. Mas é esse sentido esmagador de desespero que finalmente nos leva a procurar soluções. O desespero é o resultado final e inevitável de meses ou anos de negligência acumulada, que nos traz ao ponto no tempo em que nos encontramos, levados pela necessidade urgente de encontrar respostas imediatas para os desafios acumulados da vida.

A segunda fonte que nos leva a fazer mudanças em nossas vidas é a inspiração. Espero que seja onde você se encontra nesse momento - a ponto de tornar-se suficientemente inspirado para fazer mudanças drásticas e importantes em sua vida.



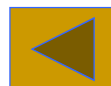
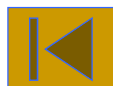
A PRIMAVERA

(trecho de "As estações da vida")



Após a turbulência do inverno vem a estação da atividade e da oportunidade chamada primavera. É a estação de entrada nos campos férteis da vida com a semente, o conhecimento, o compromisso e um esforço determinado. Não é época de hesitar ou ponderar sobre a possibilidade de fracasso. Tolo é aquele que deixa a primavera passar, enquanto insiste na memória da colheita bem-sucedida do outono passado, ou o fracasso da colheita do último outono, apesar dos esforços maciços da última primavera.

É uma característica natural da primavera apresentar-se sempre de maneira bastante efêmera, ou então embalar-nos para a inatividade com sua beleza abundante. Não pare demasiado para impregnar-se do aroma das flores desabrochando, para que não acorde e descubra que a primavera passou e suas sementes ainda continuam em sua saca.



RAZÕES FUNDAMENTAIS

(trecho de .. As sete estratégias para a prosperidade e a felicidade")



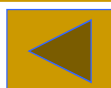
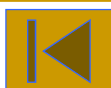
Não seria maravilhoso estar motivado para a realização por uma meta tão grandiosa quanto a benevolência? Devo confessar, entretanto, que nos primeiros anos de minha luta para vencer, minha motivação era mais pés na terra. Minha razão para ter sucesso era mais básica. Na realidade, entrava na categoria do que gosto de chamar "razões fundamentais". Uma razão fundamental é a espécie que qualquer um de nós pode ter em qualquer momento, em qualquer dia - e pode fazer nossas vidas mudarem. Deixe-me contar o que aconteceu comigo.

Logo após ter conhecido o Sr. Shoaff, eu estava descansando em casa um dia, quando ouvi uma batida na porta. Era uma batida hesitante e tímida. Quando abri a porta, olhei para baixo e vi um par de grandes olhos castanhos, olhando para mim. Lá estava uma frágil menininha de cerca de dez anos. Ela me disse, com toda a coragem e determinação que seu pequeno coração podia juntar, que estava vendendo biscoitos das Bandeirantes. Tinham uma apresentação primorosa - vários sabores, um pacote especial e apenas dois dólares por caixa. Como alguém poderia recusar? Finalmente, com um grande sorriso e sempre educadamente, ela me pediu para comprar.

E eu realmente queria. Ah, como eu queria!

Exceto por uma coisa. Eu não tinha dois dólares! Nossa, como eu estava sem graça! Lá estava eu - um pai, tinha ido para a faculdade, estava bem empregado - e ainda assim, não tinha dois dólares comigo.

(cont.)



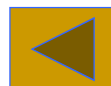
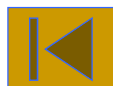
O TESOURO DAS CITAÇÕES DE JIM ROHN

Naturalmente, não podia dizer isso à menininha com os grandes olhos castanhos. Então fiz o melhor que pude. Menti para ela. Disse: "Obrigado, mas já comprei biscoitos das Bandeirantes este ano. E ainda tenho bastante ".

Isso simplesmente não era verdade. Mas era a única coisa em que pude pensar para sair daquela situação. E fiz isso. A garotinha disse: "Está bem, senhor. Muito obrigada". E com isso, ela se virou e foi embora.

Fiquei olhando para ela durante o que me pareceu um longo tempo. Finalmente, fechei a porta atrás de mim, e me encostando contra ela, gritei: "Não quero mais viver desse jeito. Cansei de ficar sem um tostão, e cansei de mentir. Nunca mais vou passar por este tipo de situação por não ter dinheiro em meu bolso ".

Aquele foi o dia em que prometi a mim mesmo ganhar o suficiente para sempre ter várias centenas de dólares em meu bolso em todas as ocasiões.



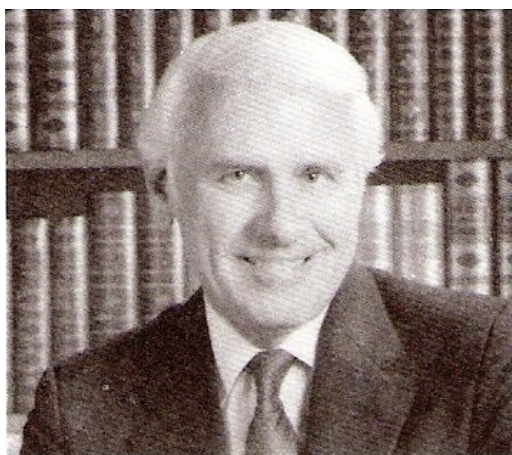
JIM ROHN

UM DOS CONSULTORES DO SUCESSO MAIS PROCURADOS DOS ESTADOS UNIDOS

Durante mais de 30 anos, Jim Rohn focalizou os fundamentos do comportamento humano que mais afetam o desempenho pessoal e comercial. Jim é o padrão com o qual aqueles que procuram ensinar e inspirar outras pessoas são comparados. Ele possui a capacidade singular de trazer opiniões extraordinárias para princípios e eventos comuns, e a combinação de sua substância e estilo conquista a imaginação daqueles que ouvem ou lêem suas palavras.

Jim Rohn compartilhou sua mensagem, até o momento, com mais de 5.000 platéias e 3 milhões de pessoas. Ele conduz seus seminários e workshops na Europa, Ásia, Austrália e África, e também nas principais cidades dos Estados Unidos. Ele é membro do National Speakers Association (Associação Nacional dos Oradores) e recebeu seu cobiçado prêmio CPAE, conferido a ele em 1985 pelo desempenho notável e pelo profissionalismo como orador.

Estabeleceu sua fortuna e reputação como chefe de vários empreendimentos comerciais, e agora concentra sua habilidade criativa na Jim Rohn International, uma corporação diversificada, dedicada ao marketing mundial do desenvolvimento pessoal, administração, seminários orientados a vendas e programas de treinamento.



Desejo a você uma vida de prosperidade, saúde e felicidade; uma vida na qual você dará a si mesmo a dádiva da paciência, a virtude da razão, o valor do conhecimento e a influência da fé em sua própria capacidade de sonhar e atingir recompensas valiosas.

Jim Rohn

